

# Menggali Fortune in the Bottom of the Pyramid di Segoro Gunung dengan Blue Ocean Strategy dan Wikinomics

Sutanto, Nazmul Irfan

Universitas Sebelas Maret

**Sebuah Pengantar :** "Bahwa ide wirelles itu sudah ada dan ditunjukkan oleh Tuhan didepan kita. Ketika masih di alam kandungan, sang bayi berhubungan dengan ibunya dengan menggunakan plasenta alias *cabling*. Pindah ke alam dunia, sang bayi kabelnya diputus, akhirnya model koneksinya menggunakan *wirelles* dengan sang Ibu. Dan tatkala pindah alam lagi, ke alam kubur, maka model koneksinya menggunakan wirelles (mungkin) generasi diatas 3.5 G yaitu : Doa anak-anak yang sholeh yang mampu sampai kepada sang ibu yang sudah berada di alam kubur."

## A. Pilar yang akan mengganti doktrin Bisnis baru

Dimulai dengan perubahan cara pandang terhadap sumberdaya waktu, dimana waktu bergerak dan tidak bisa dikontrol, akan tetapi banyak dari kita yang masih sulit merumuskan atau membuat sistem untuk dapat menghargai waktu tersebut. Disatu sisi banyak orang mensia-siakan waktu, namun disisi lain akan banyak ditemui orang-orang yang kekurangan waktu dalam rangka melakukan aktivitasnya. Ada dua solusi yang dapat diberikan agar supaya kita mampu menghargai waktu :

Pertama, orang akan menghargai sesuatu dengan penghargaan yang layak tatkala dia sangat memahami bagaimana (=proses) sesuatu itu diciptakan. Semakin sulit dan rumit sesuatu itu diciptakan pasti orang akan menghargai dengan value yang sangat tinggi. Demikian juga dengan waktu; "Tuhan membuat Model Matematika nya luar biasa rumit. Sejak dari awal penciptaan dibuat selisih siang dan malam antara belahan bumi yang satu dengan yang lain (tidak dibuat dengan waktu global yang serentak sama semua antara eropa, asia, amerika, afrika). Ada rahasia besar apa di balik ini semua? Kenapa Tuhan tidak membuatnya di Indonesia jam 08.00 pagi dan di Jerman juga jam 08.00 pagi? Kalau dilihat secara fisika, sebenarnya penciptaan waktu hanyalah permainan cahaya yang menerangi belahan bumi tertentu dan cahaya yang menerangi belahan bumi yang lain atau lebih mudah dipahami dalam bahasa rotasi dan revolusi. Akhirnya hanya dalam rangka untuk menghargai waktu kita

dituntut memadukan beberapa ilmu dan teknologi serta cara melihat dengan *helicopter view* yang melambung sampai keluar angkasa (berwawasan global).

Kedua, setelah paham dari alasan pertama; perlu dibangun sebuah alat atau sistem yang bisa mensolusikan orang yang membutuhkan waktu lebih untuk bekerja. Alat tersebut adalah : internet dan sistem tersebut adalah aplikasi berisi contents (web 2.0). Alat dan sistem ini akan mampu menghubungkan siapa saja tanpa terkecuali baik yang sudah dikenal maupun tidak dikenal untuk saling membangun kerjasama dibidang apapun termasuk bisnis. Alat dan sistem tersebut akan mampu mengajak orang bekerjasama dengan total waktu kerja mendekati 24 jam.

Ada sebuah cerita menarik dan hampir dapat ditemui disetiap aktivitas, semua pekerjaan yang berbentuk proposal biasanya akan keluar ide-idenya kalau sudah mendekati deadline (injury time). Bahkan ada proposal yang 2 hari lalu terima undangan dari penyandang dana, dan hari ini harus dikerjakan dan besok pagi harus dikumpulkan. Laptop terkoneksi internet dan networking yang selama ini kita bangun membuat semua jadi mungkin. Tim bekerja mulai jam 8 pagi : mulai dari *brain storming*, bikin rangkuman global, mencermati buku panduan, dll. Jam 13.00 WIB start kerja. Dan jam 21.00 WIB finish. Cuma pekerjaan belum kelar, masih harus menyusun metodologi, budgeting dan lampiran A, B, C dan D. Semua orang pulang. dan beristirahat. Esok pagi jam 07.00 WIB, ketika datang ke kantor, ternyata semua dokumen sudah *ready*, tinggal di cetak. Jam 09.00 WIB diserahkan ke penyandang dana proposal.

Ketika kita tinggal tidur tadi, ada orang lain yang berada di wilayah waktu yang masih jam 3 sore (WPB : Waktu Prancis Barat). Mereka lah yang melanjutkan bekerja sampai jam 24.00 WPB atau jam 7 pagi WIB. Nah jam 07.00 WIB kami sudah sampai lagi di kantor tinggal chatting sebentar dan menerima *attach file*. Koreksi 15 menit anda ready to print.

Secara alamiah atau terskenario, pola kerja diatas adalah sebuah bentuk kecil dari apa yang dituliskan atau yang sedikit dimaui oleh Buku yang best seller : "WIKINOMICS" yang menganut azas : Collaboration, Share, Peer dan Act Globaly. **Collaboration** : terjadi ketika menyusun proposal akan lebih baik dilihat dari beberapa sisi, dari beberapa orang atau tim baik yang dikenal maupun tidak. **Share** : adalah sebuah nilai atau value untuk berbagi atas apa yang

dimiliki untuk mencapai kemajuan bersama, tidak mudah memang; apalagi dalam kerja diatas : "penulisan proposal" atau ide-ide bisnis adalah penuangan sebuah ide yang orang takut kalau diambil orang. Namun saat ini prinsip semakin berbagi semakin bertambah haruslah mengalahkan semua. **Act Globaly** : sejak dari awal sudah disadari benar bahwa, relasi atau networking yang dimiliki oleh masing-masing orang dalam tim harus dioptimalkan tidak hanya di tingkat lokal tapi juga di level global. Sehingga saat ini di kerja yang diceritakan diatas dengan mudah menemukan orang dalam sebuah **peer group** yang saling mendukung dalam tema dan kompetensi yang kuat.

Pembahasan diatas yaitu sebuah pergerakan perubahan menuju ke sebuah seni dan pengetahuan baru yang mendasarkan pada 4 gagasan yaitu : collaboration, peering, share dan act globaly.

## **B. Silicon Valley dan Silicon Dragon (Alibaba dan Madura)**

Fenomena pertumbuhan ekonomi di china tidak lepas dari kebangkitan teknologi informasinya. [www.google.cn](http://www.google.cn) berguguran di China. eBay juga tidak mampu menandingi ilmu sihir Jack Ma di [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) yang berhasil mencatat rekor IPO di New York , 80% traksaksi bisnis bermula dari alibaba bahkan sudah merambah ke negara-negara tetangga di India. Apa kekuatan mereka? hingga mampu menggeser produk Silicon Valley yang dulu menjadi tempat mereka menimba ilmu. Ternyata satu pasukan yang disebut technopreneur telah lahir disana. Mereka mempunyai konsep yang kuat yang mampu mendefinisikan Budaya teknologi Timur-Barat. Mereka mampu "meniru" dan mengaplikasikan apa yang mereka punya dengan katalis budaya timur untuk menghasilkan *bundling product* dibidang teknologi informasi dan komunikasi . Menurut Eric Li (pendiri baidu.com : mesin pencari buatan china), google tidak mampu melayani apa yang dicari atau yang sesungguhnya dimaui oleh orang-orang china.

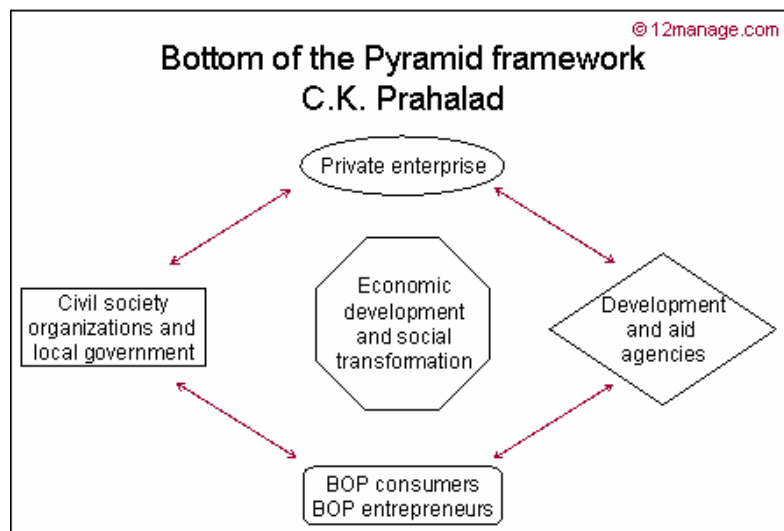
Gambaran diatas, adalah sebuah rumusan perpaduan antara **teknologi dengan budaya**. Sebuah fenomena bisnis *bundling product* sebenarnya juga sudah ada di Indonesia secara turun temurun dan sudah mempunyai segementasi pasar sendiri. Dengan menggali potensi bisnis yang dimiliki dan meniru silicon valley dan atau silicon dragon, Indonesia pasti mampu menciptakan pasukan technopreneur yang handal.

Contoh sederhana adalah : Bagaimana orang madura *men-develop* bisnis nya dan direspon dengan baik oleh pasar, saat sang suami buka *space* untuk potong rambut madura, sebelahnya digelar warung soto madura, dan yang tak kalah hebat didepan warung dijumpai tambal ban yang dijalankan oleh anaknya. *Branding* mereka kuat "madura". Dan ketika di bisnis TIK, *bundling product* adalah keniscayaan untuk *culture* kita, orang yang bisa komputer dianggap mampu semua. Mulai membersihkan virus, trouble shooting, internet connection, security network bahkan sampai mengetik *Microsoft Words*. Kemauan pasar ini bisa ditangkap dan dilayani dengan model bisnis madura.

*Space* orang madura diganti ruko 3 lantai, lantai paling tinggi dipasang tower yang mampu mengcover seluruh kota. Dari sana diturunkan bandwidth internet dan menjadi ISP (Internet Service Provider), bandwidth internet dialirkan ke warung soto menjadi warnet atau hotspot cafe di lantai 1. Sementara di lantai 2 berkumpul teknisi dan tentor yang menggelar IT *Training Centre* . Kemauan pasar yang kedua adalah : Keinginan untuk menggunakan IT tapi tidak mau membayar mahal. Respon datang dari lantai 3 yang sudah menguasai udara kota. ISP akan mampu mengembangkan bisnis IT keluar dari Ruko. Warnet mudharobah adalah solusi bermain internet cepat tapi murah. Tarining sambil langsung praktek adalah *bundling product* yang serupa dengan simbiosis mutualiasme.

### C. Pengembangan IT harus berpihak kepada yang tidak mampu

Berikut adalah frameworks C.K Prahalad :



Framework ini adalah sebuah bentuk keberpihakan kepada masyarakat tidak mampu. Hal nyata yang sudah dikembangkan adalah pengembangan aplikasi ICT bagi masyarakat miskin di India. Masyarakat miskin jumlahnya sangat besar, dan hampir di semua negara sedang berkembang dalam struktur penduduknya yang membentuk piramida, masyarakat miskin menempati pada "bottom of pyramid". Yang menarik adalah : Tatkala masyarakat miskin mampu di eksplorasi potensinya sehingga ditemukan harta karun ditengah-tengah mereka. Salah satu tools yang digunakan oleh Prahalad adalah ICT yang mampu menggali harta karun di bawah piramida tersebut.

Indonesia sebagai Negara agraris didominasi oleh masyarakat yang tinggal dipedesaan dan bekerja sebagai petani. Dalam konteks tulisan Prahalad, mereka berada pada dasar piramida yang dapat digali harta karunnya dengan pengembangan ICT yang **konsep dan implementasinya tepat**.

#### **D. Case Study : Harta Karun di Segoro Gunung**

**Statistik Data.** Desa Segoro Gunung, kecamatan Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar Jawa Tengah terletak di lereng Gunung Lawu. Penduduknya 90% bekerja sebagai petani sayur mayur dan sebagai masyarakat hutan yang memanfaatkan keberadaan hutan pinus di desa tersebut. Hanya ada Sekolah Dasar di desa tersebut. Namun Ada 3 potensi besar yang dimiliki desa tersebut, yaitu :

- a. Komoditas Agro terutama strowberry dan sayur mayur: wortel, kubis, terong, mentimun, bawang merah, dan lain-lain
- b. Tempat tujuan wisata : Paralayang, outbound dan desa wana wisata
- c. Ketinggian yang strategis yang mampu melihat kota Solo dan Kabupaten Sragen

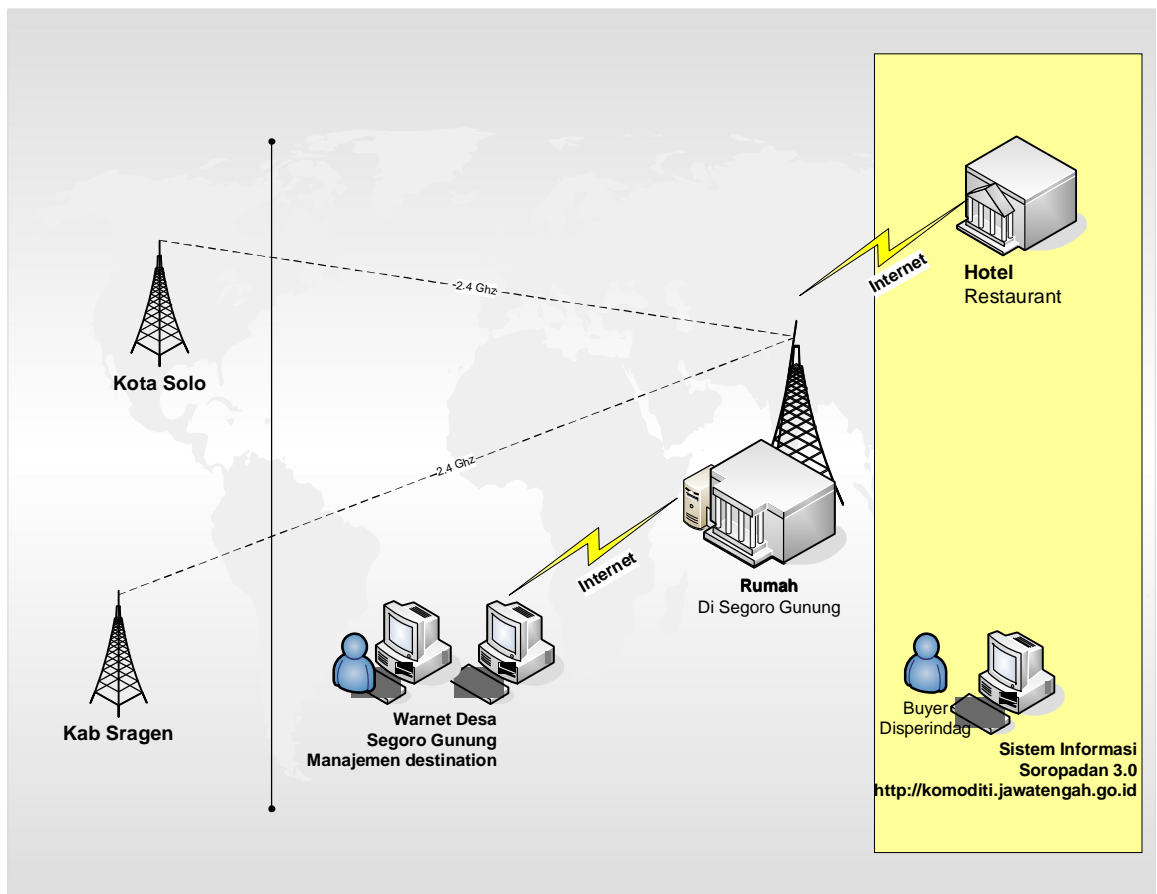


Dengan potensi desa yang dimiliki, masyarakat belum mempunyai daya tawar yang kuat untuk menjual hasil panennya dan masyarakat belum bisa menjadi subyek pariwisata. Bulan April adalah saat panen raya yang tiap kali menjadi mimpi buruk bagi masyarakat desa, karena harga komoditas agro akan anjlok sampai pada titik terendah (semisal harga wortel : Rp. 300,-/kg, sebagai pembandingan pada saat yang sama harga dipasar legi Solo Rp. 1500,-/kg). Sementara kualitas wortel dari desa Soropadan sudah menggunakan pupuk organik dan mampu bertahan tidak busuk sampai 1 bulan penyimpanan. Penghasilan petani sayur mayur di desa tersebut rata-rata untuk lahan 2000 m<sup>2</sup> pada kondisi normal mampu menghasilkan uang Rp. 3.000.000,- di masa panen dengan waktu tanam hingga panen adalah 4 bulan.

Sebuah potret ketidakberdayaan petani menghadapi deretan angka-angka yang disebut "harga" yang selalu berubah menurut mekanisme pasar yang sudah dimodifikasi oleh tengkulak. Permasalahan informasi harga tersebut selama ini menjadi kendala utama petani (terutama petani kecil) pada saat melakukan transaksi komoditas agro hasil panen mereka dengan pedagang besar. Penguasaan informasi yang lebih didominasi oleh tengkulak atau pedagang besar inilah yang kemudian menjadikan lemahnya posisi tawar dari petani kecil.

## Solusi dan Metodologi.

**Akses Internet dan Sustainability.** Desa Segoro Gunung adalah Ruko lantai 3, yang semestinya di salah satu rumah warga diturunkan bandwidth internet melalui VSAT atau 3G Indosat. Dari ketinggian yang dimiliki, bandwidth akan dapat di *share* sampai ke kota Solo dan Kabupaten Sragen dengan akses point to point dengan frekwensi 2.4 GHz. Potensi besar yang bisa dilakukan juga adalah : membagi bandwidth yang ada dengan hotel atau restaurant yang 100% keberadaannya masih offline. Tentunya sebagian dari bandwidth yang dimiliki digunakan juga untuk membuat warnet desa yang diharapkan dapat membuka akses informasi bagi masyarakat desa segoro gunung. Secara teknis perijinan, implementasi kegiatan ini menggandeng ISP (Internet Service Provider) yang eksis di Kota Solo.



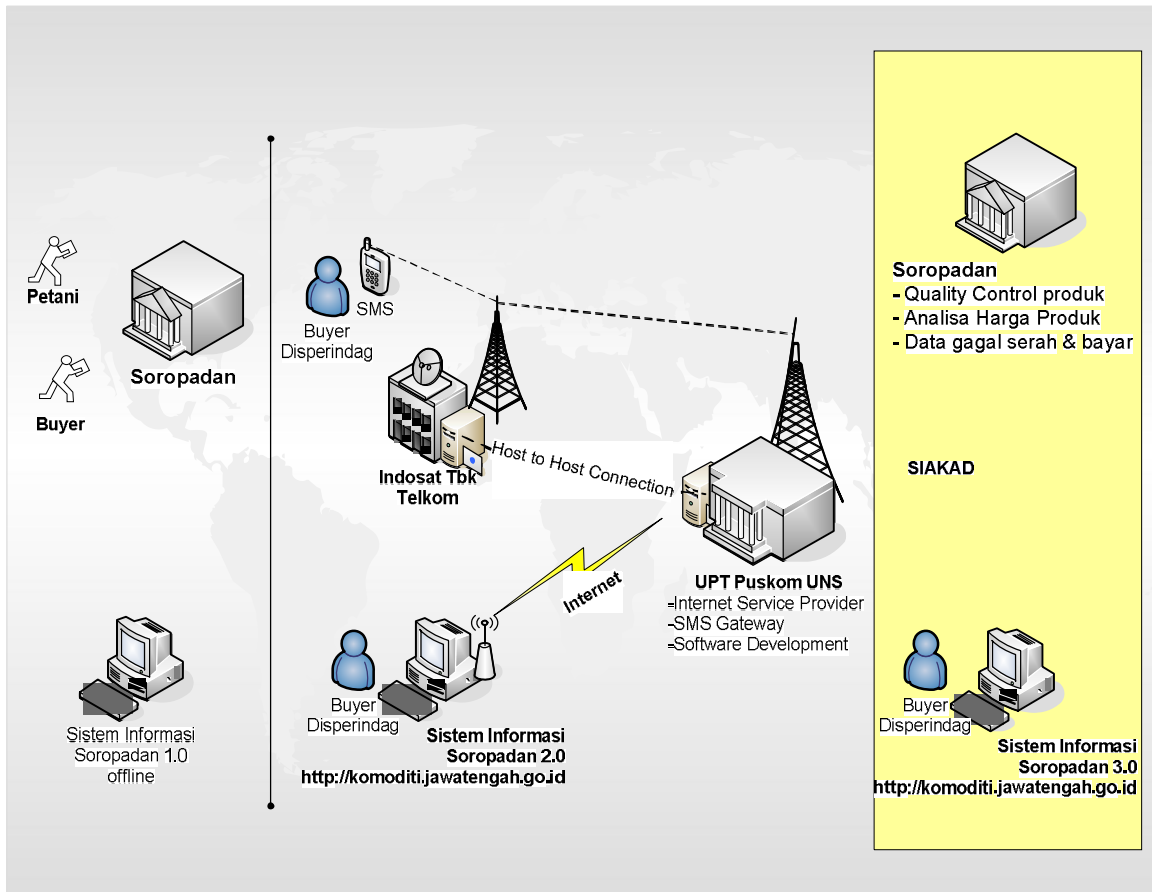
**Membuka Market dan Penguatan Daya Tawar Petani.** Soropadan adalah sebuah tempat dilaksanakannya lelang produk agro di Secang Temanggung oleh Pemerintah Propinsi Jawa Tengah. Di tempat ini dikembangkan sebuah institusi pasar dengan konsep Pasar lelang forward. Yaitu suatu mekanisme lelang dimana kesepakatan terbentuk dengan penyerahan barang kemudian. Konsep ini biasa disebut juga dengan *production-to-demand*, dimana harga dan kuantitas ditentukan sebelum proses produksi. Dengan demikian yang menjadi harapan dari pelaksanaan mekanisme ini adalah membantu produsen agro, dalam hal ini petani, dalam memprediksikan proses produksi mereka. Selain itu pelaksanaan dari pasar ini diharapkan menjadi tempat pembentukan harga komoditi yang transparan. Oleh karena itu, dengan proses lelang yang terbuka diharapkan terbentuk transparansi harga yang selanjutnya akan meningkatkan posisi tawar dari para petani produsen.

Dalam implementasinya sejak pertama kali dilaksanakan pada tahun 2003, terdapat 792 item komoditi yang ditransaksikan yang dikelompokkan dalam 29 klasifikasi komoditi. Dari sejumlah item komoditi tersebut tidak semua komoditi bisa didapatkan oleh pembeli ataupun mampu ditawarkan oleh penjual. Informasi tentang komoditi yang akan ditransaksikan dalam suatu pelaksanaan lelang tidak jarang diperoleh pada saat yang sama pelaksanaan lelang. Sehingga menimbulkan resiko adanya penjual yang tidak menemukan pembeli ataupun sebaliknya.

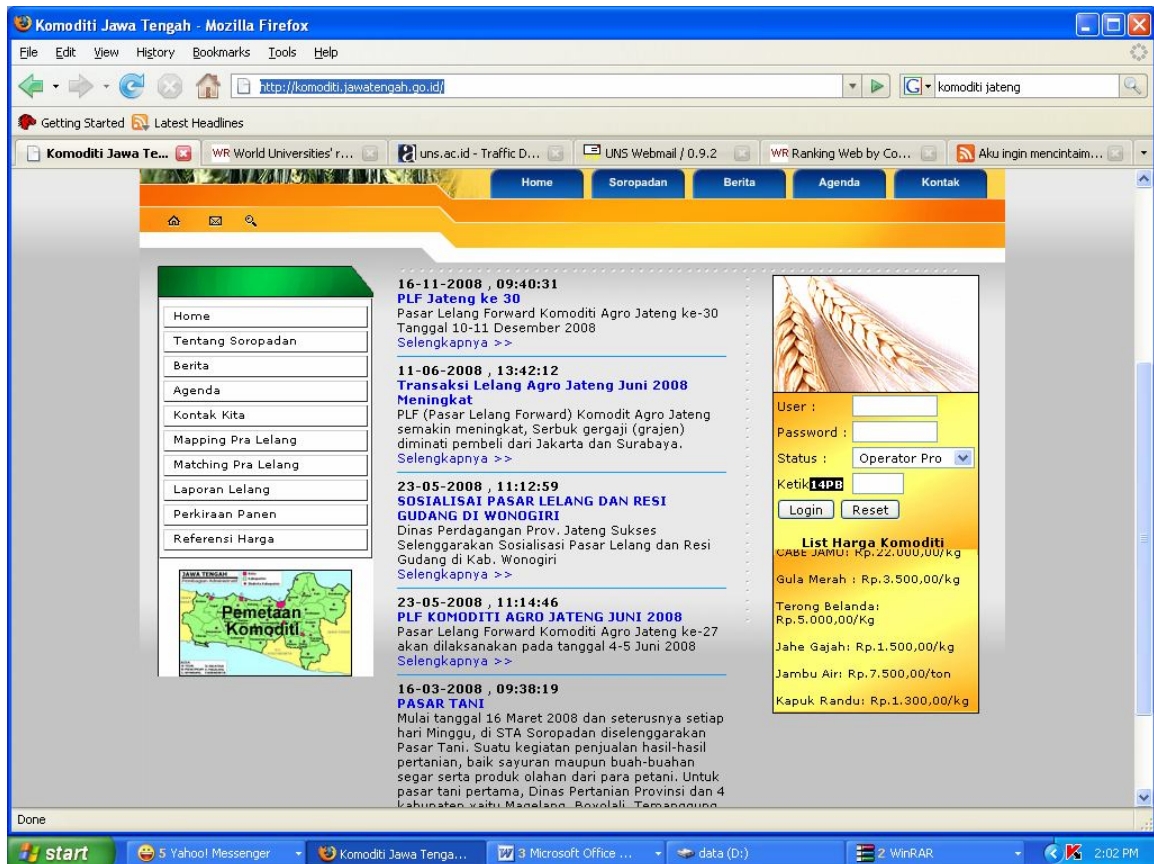
Pengembangan mekanisme pasar ini bagaimanapun juga menghadapi beberapa resiko yang perlu diminimalisir. Adanya resiko gagal bayar disisi produsen dan gagal serah disisi pembeli, masih relatif tinggi. Resiko ini biasanya ditimbulkan oleh fluktuasi harga dipasar. Dan penyelesaian dari perselisihan ini ditangani oleh komite arbitrase, yang menjadi salah satu komponen penyelenggara pasar, yang selama ini belum begitu optimal peranannya, karena pada prakteknya setiap perselisihan diselesaikan hanya oleh pihak-pihak yang berselisih. Dengan demikian yang menjadi tantangan lain dari institusi pasar ini adalah bagaimana institusi ini juga bisa menjadi referensi harga komoditi yang akurat bagi para pelaku pasar dan produsen.



Dari beberapa hal dapat diperoleh gambaran bahwa institusi pasar ini diharapkan menjadi suatu Pusat Informasi Pasar (*Market Information Services*) yang mempunyai aspek legalitas kuat dan didukung oleh *marketing policy* yang berpihak ke semua pelaku pasar.



Dari desain tersebut diatas, saat ini telah dibuat Sistem Informasi Manajemen yang dapat diakses <http://komoditi.jawatengah.go.id>



Dengan membuka pasar bagi petani di Segoro Gunung ke Soropadan, akan mampu memberi nilai tawar mereka dihadapan tengkulak yang datang ke desa tersebut.

## Referensi

- [1] C.K Prahalad, The Fortune at the bottom of Pyramid : Eradicating Poverty Through Profits
- [2] D Topscott, Antony D William, Wikinomics : How Mass Collaboration Changes Everything
- [3] Ferris, John N : Agricultural Prices and Commodity Market Analysis
- [4] Klemperer, Paul ; Auctions, Theory and Practice
- [5] Menkhaus, Dale et.al : Supply and Demand Risks in Forward and Spot Market , Implication for Agriculture.